Webcom / Academy

Digital-маркетинг и ничего лишнего!

Практический курс

Интернет-маркетинг: продвижение бизнеса в интернете

Этот курс — про результат:
привлечение клиентов, узнаваемость
и **реальный рост продаж.**

webcom.academy



Webcom / Academy

О курсе

Практический интенсивный курс для тех, кто хочет видеть всю картину целиком — от стратегии и воронки продаж до веб-аналитики.

Вы научитесь оценивать результат, читать медиаплан, разбираться в инструментах анализа и принимать правильные маркетинговые решения.

Количество учебных часов:
31 занятие по 2 часа

62	13+	13	∞
учебных часа	практических заданий	экспертов-практиков	фишек и приемов

Интернет-маркетинг: продвижение бизнеса в интернете

Формат обучения: **Онлайн**

Ближайший набор на 2026 год:
19 ноября — 18 марта

Время занятий:
вт, чт 19:00 — 21:00

Стоимость курса:

1790 BYN

Этот курс для вас, если вы:



Специалист по маркетингу

Вы научитесь работать с ключевыми digital-инструментами — начиная с поисковой оптимизации, заканчивая email-маркетингом — и применять актуальные приемы в комплексе.



Руководитель отдела маркетинга

Позволит вам увереннее решать задачи бизнеса с помощью соцсетей и SEO-продвижения, контекстной, таргетированной рекламы, распределять бюджет, оценивать результаты.



Владелец бизнеса

Вам будет легко выстраивать стратегию продвижения и выбирать наиболее подходящие инструменты для роста продаж, что избавит вас от лишних затрат на неэффективные рекламные каналы.



Хотите сменить профессию

Вы получите перспективную специальность и начнете карьеру в сфере с интересными задачами, достойной заработной платой и возможностью работать удаленно.

Спикеры курса

Подробнее на сайте →



Сергей Царик

Директор и соучредитель Webcom Group. Соучредитель, соосно-ватель и ведущий спикер Webcom Academy.



Сергей Лысенко

Ведущий спикер Webcom Academy. В сфере digital с 1998 года.



Сергей Кузьменко

Практический опыт в SMM – более 13 лет, с 2010 года. Ведущий спикер Webcom Academy.



Алексей Дунаевский

Директор по маркетингу Webcom Group. Эксперт в области стратегического маркетинга и цифровых коммуникаций с более чем 25-летним опытом.

Спикеры курса

Подробнее на сайте →



Данил Косиченко

Сертифицированный специалист 1С-Битрикс24. Ведущий бизнес-аналитик, специалист по внедрению Битрикс24 в Webcom Group.



Илья Войтеховский

Ведущий специалист по контекстной рекламе Webcom Group. Занимается сопровождением рекламных кампаний и подготовкой стратегий.



Екатерина Белобородая

Ведущий специалист отдела контекстной рекламы в Webcom Group. Совместно с командой реализовала и запустила 100+ проектов.



Алексей Кайзер

Руководитель компании, ориентированной на разработку мобильных продуктов.

Программа курса

1. Вводное занятие. Введение в интернет-маркетинг
2. Сбор данных: цифровой след, сегментация клиентов и CRM-стратегия
3. Стратегическое планирование и подготовка к работе
4. Анализ рынка и конкурентов
5. Нейросети
6. AI-копирайтинг
7. Создание сайта
8. Поисковое продвижение
9. Таргетированная реклама
10. Контекстная реклама
11. Социальные сети

Программа курса

12 Медийная реклама

13 PR – стратегический инструмент для бизнеса

14 Работа с CRM-системами (на примере Bitrix24)

15 Email-маркетинг

16 Анализ эффективности

17 Анализ сайта с точки зрения юзабилити

18 Видеоинструкции: как работать с YouTube

19 Итоговое занятие. Советы и рекомендации

20 Преддипломная консультация

21 Итоговое занятие

Программа курса

1

Вводное занятие. Введение в интернет-маркетинг

- Знакомство со слушателями
- Определение целей и задач
- Знакомство с программой курса
- Знакомство с Кабинетом слушателя
- Понятие интернет-маркетинга
- Состояние интернет-маркетинга в Беларуси
- Этапы работ и инструментарий интернет-маркетинга
- Портрет современного интернет-маркетолога

2

Сбор данных: цифровой след, сегментация клиентов и CRM-стратегия

Цифровой след пользователя

- Какие возможности дают нам современные технологии по сбору данных
- Как информация «оседает» в компании – как мы можем ее собрать
- Какие навыки необходимы маркетологу для работы с данными

Сегментация Клиентов и CRM-стратегия

- Основные подходы к сегментации и для чего это необходимо
- ABC- XYZ
- RFM-анализ
- Поведенческая сегментация
- Основные тактики работы с сегментами и использование данных о Клиентах на практике
- CLTV – концепция пожизненной ценности Клиента

3

Стратегическое планирование и подготовка к работе

- Сегментация аудитории
- Типизация страниц на сайте
- Создание конверсионных сценариев
- Выработка стратегии продвижения товаров/услуг
- Выбор инструментов продвижения

4

Анализ рынка и конкурентов

- Анализ потребности рынка в продукте/услуге
- Поиск конкурентов, анализ их деятельности в интернете
- Определение целевой аудитории
- Определение ее характеристик и особенностей
- Прохождение этапов выбора
- Анализ спроса
- Выход на рынок

5

Нейросети

- Правила для работы с нейросетями (создание промтов)
- Анализ при помощи AI
- AI для SEO
- AI для текстового контента
- AI для медийного контента
- AI для контекстной/таргетированной рекламы
- AI для SERM/SMM
- AI для веб-аналитики
- AI — ассистент маркетолога

6

AI-копирайтинг

- AI для SEO
- AI для SERM/SMM
- AI для текстового контента
- AI для медийного контента

7

Создание сайта

- Постановка целей
- Структура, конверсия и содержание
- Как делают сайты, кто эти люди
- Модели разработки
- Дизайн проекта
- Типографика и верстка
- 10 трендов веб-дизайна
- HTML-верстка
- Программирование сайтов
- Системы управления контентом
- Стратегия разработки

8

Поисковое продвижение

- Поиск как основной источник привлечения клиентов на сайт
- Точки отсчета «поисковик-запрос-выдача»
- Этапы работ по SEO
- Недостатки и преимущества SEO
- Факторы, влияющие на позиции сайта в выдаче
- Правила общения с подрядчиком
- Контроль качества работы

9

Таргетированная реклама

- Таргетированная реклама и ее особенности сегодня
- Обзор основных таргетингов в социальных сетях
- Работа с аудиториями в социальных сетях
- Форматы рекламы в социальных сетях и их особенности
- Основные требования к рекламе: контент, изображения
- Разработка стратегии продвижения
- Аудитория социальных сетей сегодня

10

Контекстная реклама

- Введение в терминологию
- Сравнение Яндекс Директ и Google Реклама
- Этапы создания кампаний контекстной рекламы
- Секреты создания эффективных объявлений
- Инструменты управления кампаниями
- Общение с подрядчиком

11

Социальные сети

- Задачи бизнеса, которые решают социальные сети
- Подбор подходящих площадок
- Создание страниц компании
- Привлечение, вовлечение и удержание пользователей
- Платная реклама в соц.сетях
- Оценка эффективности
- Вопрос отношений с подрядчиком

12

Медийная реклама

- Определение/понятие направления «медийная реклама»
- Обзор рынка медийной рекламы
- Потребление интернета пользователями, портрет аудитории
- Основные тренды и направления развития
- KPI, медиапоказатели
- Инструменты

13

PR – стратегический инструмент для бизнеса

- PR в системе коммуникаций бизнеса
- Работа с медиа, блогерами, лидерами мнений
- Антикризис: как справляться с негативом и сохранить репутацию
- Где брать идеи для вовлекающего PR-контента
- Репутационные активы: премии, награды, упоминания

14

Работа с CRM-системами (на примере Bitrix24)

- Введение в понятие CRM-системы
- Выбор CRM и факторы, способствующие успешному внедрению и эффективной работе в CRM
- Основные объекты и настройки CRM
- Каналы коммуникации в CRM
- Инструменты маркетинг и аналитика в CRM
- BI-аналитика на основании данных из CRM

15

Email-маркетинг

- Цели и задачи e-mail-маркетинга
- Рекомендации по сбору баз данных
- Рекомендации по оформлению писем и контенту
- Тренды в email-маркетинге
- Стратегия продвижения с помощью email-маркетинга

16

Анализ эффективности

- Основные возможности и необходимые настройки Google Analytics
- Основные настройки и возможности по анализу Яндекс Метрики
- Оперативное управление настройками – Google Tag Manager
- Подготовка к проведению маркетинговых кампаний
- Выбор KPI
- Выбор инструментов получения данных
- Планирование подключения систем отслеживания
- Составление медиаплана и пометка источников
- Методология оценки результатов

17

Анализ сайта с точки зрения юзабилити

- Знакомство с понятием
- Основы юзабилити и эргономики
- Особенности хорошего интерфейса
- Сценарии взаимодействия пользователя с сайтом
- Инструменты-помощники (Вебвизор, карта кликов)
- Тестирование своими силами

18

Видеоинструкции: Как работать с YouTube

- Видео, как источник трафика
- Анализ рынка
- Дистрибуция контента
- Виды контента
- Как создать видео, которое будет отвечать запросам пользователя

19

Итоговое занятие. Советы и рекомендации

- Подведение итогов
- Тренды и прогнозы развития сферы
- Рекомендации по продвижению бизнеса в интернете
- Советы по выбору подрядчиков и работе с ними

20

Преддипломная консультация

- Формирование стратегии
- Понятие комплексного подхода
- Цели продвижения и инструменты их воплощения

21

Итоговое занятие

- Подведение итогов
- Представление и обсуждение итогового проекта

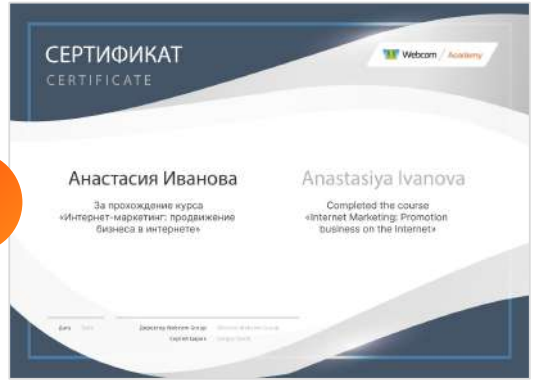
Webcom / Academy

Документы о прохождении курса

После окончания курса все слушатели получают:

- Сертификат **Webcom Academy**
- **Сертификат об обучении** государственного образца

Интернет-маркетинг: продвижение бизнеса в интернете





Webcom / Academy

Документы о прохождении курса

После успешной защиты проекта:

- Диплом **Webcom Academy**



Webcom / Academy

Интернет-маркетинг: продвижение бизнеса в интернете

Стоимость курса:

1790 BYN

Онлайн

Скидка 5% при оплате
за 2 недели до старта курса

Скидка 10% на обучение
для клиентов **Webcom Academy**
и Webcom Group

Что вы получаете:

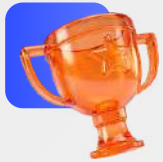
- Консультации спикера
- Видеозаписи занятий
- Домашние задания и тесты
- Презентации и дополнительные материалы от спикера
- Диплом или сертификат об окончании обучения
- Документ государственного образца
- Поэтапная оплата

Почему нам доверяют



Учебные программы и материалы

постоянно обновляются в соответствии с изменениями на рынке



Наши спикеры – эксперты-практики

обучают тому, с чем сами имеют дело каждый день

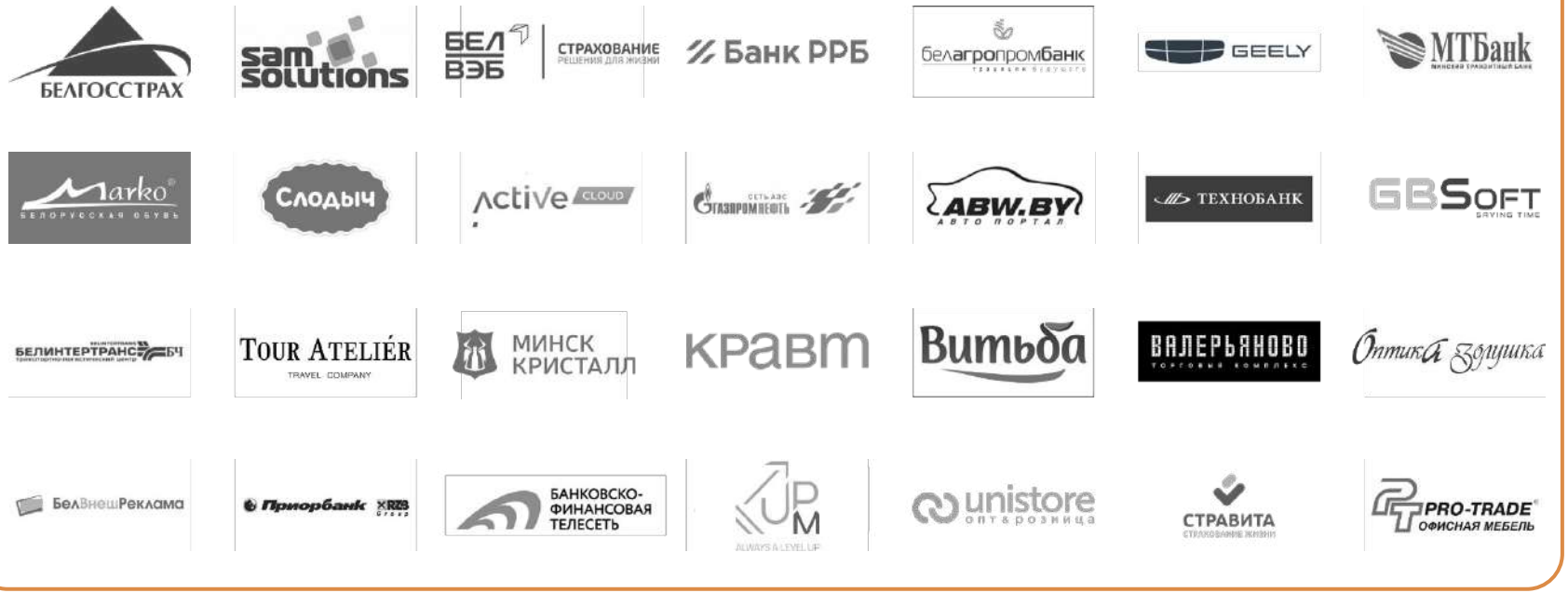


Образовательные программы

реализованы совместно с Google Partners, Программой развития ООН, Европейским банком реконструкции и развития

18+ экспертов	**11** программ	**28** семинаров
12750 учебных часов	**400** групп	**11000+** выпускников
6 конференций DigitalGO!	**19+** лет на рынке	**6+** проведенных вебинаров

Наши выпускники работают в компаниях:



Курсы по другим направлениям digital

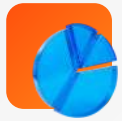
Освойте несколько digital-инструментов для опережения конкурентов!



Интернет-маркетинг: продвижение бизнеса в интернете



Instagram 360: система продвижения



Веб-аналитика для бизнеса



SEO-интенсив: результат за 16 часов



SMM для бизнеса: привлечение и удержание клиентов



Нейросети для бизнеса



Продвижение и реклама в TikTok



Трафик-менеджер



Конкурентный анализ в digital

Менеджер **Webcom Academy** поможет вам выбрать программы и их очередность

FAQ

1 Можно ли по ходу курса диджитал-маркетинга задавать вопросы спикерам?

Да, вы можете задавать вопросы по курсу интернет-маркетинга во время занятий весь период обучения, а также 30 дней после окончания курса в Личном кабинете. Если вы не уверены, кому конкретно хотите задать вопрос или не получили ответ более, чем через 3 рабочих дня – вопросы можно выслать на info@webcom-academy.by

2 Обязательно ли выполнение домашних заданий во время обучения интернет-маркетингу?

Во время прохождения обучения интернет-маркетингу вам могут быть предложены к выполнению домашние задания, тесты, практические работы. Их выполнение поможет вам попробовать на практике все темы, которые вы изучите. Кроме того, оценки за домашние задания влияют на то, какой выпускной документ вы получите: Диплом или Сертификат.

3 Когда начинаются занятия по курсу маркетинга?

Занятия по курсу маркетинга начинаются в дату, указанную в описании курса. Однако Webcom Academy оставляет за собой право сместить даты начала и окончания занятий на срок не более 2 календарных недель. О переносах и изменениях менеджер Webcom Academy информирует участников по телефону или письмом на e-mail. В случае, если дата начала занятий будет изменена на срок более 2 недель, по желанию участника может быть произведен возврат денежных средств.

FAQ

4 Как поступить в случае, если пропустил занятие по обучению интернет-маркетингу?

Каждому участнику курсов интернет-маркетинга предоставляется доступ в Личный кабинет, в котором размещаются презентации, домашние задания и тесты, а также видеозаписи прошедших занятий. Таким образом, если пропущено одно или несколько занятий, их можно посмотреть в видеозаписях. Если возникнут вопросы или трудности – можно написать сообщение спикерам или выслать свои вопросы на info@webcom-academy.by

5 Предоставляете ли вы тестовый сайт для обучения digital?

Нет, тестовые сайты слушателям курса интернет-маркетинга не предоставляются. Если у вас нет сайта, над которым вы могли бы вести работу в ходе обучения, мы рекомендуем 1) поискать сайт среди друзей и знакомых, для тренировки подойдет любой проект или 2) создать небольшой блог, посвященный, к примеру, вашему хобби, и продвигать его.

6 Действует ли рассрочка на курс обучения маркетингу?

Да, есть возможность оплатить обучение диджитал-маркетингу в 2 этапа. Первые 50% вы вносите до старта курса, следующие 50% — в течение 2-ух недель с момента первого занятия. Также вы можете оплатить курс по карте рассрочки «Халва».

FAQ

7 Как происходит подготовка и защита дипломного проекта после обучения диджитал-маркетингу?

Дипломный проект вы готовите на протяжении всего курса по интернет-маркетингу. В основу дипломного проекта ложатся домашние задания по курсу. Так что фактически ваш диплом становится проектом стратегии развития вашего бизнеса. Защита диплома проходит на последнем занятии курса цифрового маркетинга.

8 Где проходит обучение интернет-маркетингу?

Слушателям онлайн-курса перед каждым занятием будет высылаться ссылка на онлайн-трансляцию занятия. На следующий день видеозаписи занятий будут опубликованы в Личном кабинете.

9 Смогу ли я работать маркетологом после прохождения курсов веб-маркетинга?

Практика показывает, что большинство учащихся после прохождения курса веб-маркетинга продолжили свой путь в данной сфере.

10 Будет ли мне полезен курс цифрового маркетинга, если я уже работаю в данной сфере?

Курс цифрового маркетинга поможет тотально прокачаться и структурировать знания. Вы будете перенимать опыт от топ-спикеров, который сразу сможете применять на своей практике.

Webcom / Academy

Свяжитесь с нами любым удобным способом:

+375 (44) 711-11-97

+375 (17) 242-42-48

info@webcom-academy.by

Республика Беларусь, Минск,
ул. Свердлова, д. 11, пом. 332

Следите за новостями:

Интернет-маркетинг: продвижение бизнеса в интернете

